



B2B Sales

Nos solutions pour les employeurs

Travailler à une mobilité durable



Table des matières

- Présentation du groupe SNCB
- Stratégie commerciale
- Direction et services Staff
- Portefeuille de produits B2B
- Canaux de vente & outils
- B2B en développement...



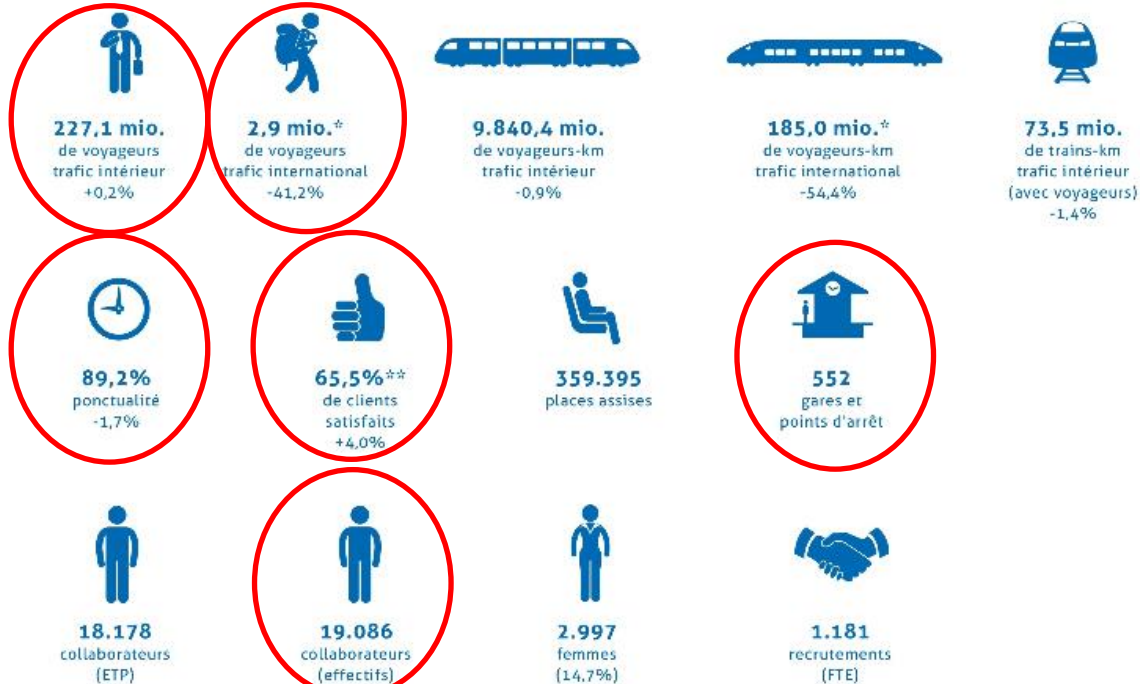


Présentation du groupe SNCB



Présentation du groupe SNCB

Plan opérationnel





Stratégie commerciale B2B



Stratégie commerciale



4 priorités stratégiques



Attirer plus de clients



Service de première
classe



Innovation digitale



Mobilité multimodale



Stratégie commerciale B2B

Notre public cible :

Clients professionnels de la SNCB (entreprises, secteur public, écoles, associations, communes,...)

Nos objectifs :

- Fournir aux clients B2B un excellent service; fournir des conseils de mobilité de qualité dans un marché B2B dynamique avec de nombreux autres acteurs
- Fidéliser nos clients afin de préparer la libéralisation du marché de la mobilité (traffic intérieur)
- Maximaliser le chiffre d'affaire via les contrats-B2B → prospection, xSelling, ...



Stratégie commerciale B2B

Notre positionnement :

Le train offre différents avantages aux organisations :

- Financièrement intéressant
- Gestion du temps + efficace
- Image durable

Notre contribution :

- Plus de 8000 clients B2B actifs
- Chiffre d'affaire de + de 250 millions €





Directions & Services Staff



Directions et Services Staff

Transport

La gestion opérationnelle entière de la circulation des trains

Technics

La maintenance du matériel roulant

Stations

Les gares et points d'arrêt, les parkings, les bâtiments et les terrains

Finance

Le trésorerie, les financements, la comptabilité, contrôle de la gestion...

Marketing & Sales

La stratégie commerciale de la SNCB, tant nationale qu'internationale

Services staff

Remplissent des tâches de coordination en vue d'un fonctionnement cohérent

Chairman's Office

Apporte son support aux organes de gestion dans l'exécution de leurs tâches





Portefeuille de produits B2B



Portefeuille de produits B2B

1. Conventions tiers payant (domicile-travail)
2. Business E-ticketing
3. Railease
4. Billets BULK
5. Événements sur mesure
6. Outils d'information pour entreprises
7. Chèques voyage



Portefeuille de produits B2B – Notre business Portal

The screenshot displays the NMBS Business Portal interface. At the top left is the NMBS Business Portal logo. To its right are navigation links: "Notifications (2)", "Mon profil", and "Stop Impersonation". Further right is a "Shopping basket" icon with the text "1 article | € 5,70 TVA incl.". Below this is a dropdown menu for "Organisation:" set to "DE POST".

A horizontal navigation bar contains seven orange buttons: "Acheter", "Contrats", "Factures", "Rapports", "Contact", "Utilisateurs", and "Employés".

The main content area is divided into several sections:

- Tiers payant:** Features an image of a man and a woman in a train car. Text: "Nos solutions pour vos déplacements quotidiens en train." Below is a "Plus d'infos" link and a "Nouvel abonnement" button.
- CTOL:** Features an image of a man in a suit using a tablet. Text: "Solution en ligne, flexible pour vos déplacements en train occasionnels." Below is a "Plus d'infos" link and an "Acheter" button.
- Railease:** Features an image of a silver van. Text: "Combinez la liberté que vous offre votre voiture de société aux avantages du train et des transports régionaux." Below is a "Plus d'infos" link and an "Acheter" button.
- Panier:** Lists items: "CTOL - BAXS", "BILLET STANDARD (1)", and "NADINE KROL". Below is a "Vers panier" button.
- Vos notifications:** Lists dates and notification IDs: "14/08/2014 0020017640_0032..." and "15/07/2014 test_sofie". Below is a "Toutes les notifications" button.
- CTC:** Features an image of a family walking. No text or buttons are visible below the image.
- Réquisitoires:** Features an image of a large building. No text or buttons are visible below the image.
- Parking:** Features an image of a large building. No text or buttons are visible below the image.

https://www.youtube.com/watch?time_continue=1&v=gpb12YMtO2M



Portefeuille de produits B2B

1. Conventions tiers payant (domicile-travail)



Portefeuille de produits B2B

1. Conventions tiers payant domicile-travail

1er Cas de figure : pas de convention tiers payant



Mathieu avance 823 EUR par an

- Vous remboursez 524 EUR

Mathieu avance 82 EUR par mois

- Vous remboursez 53 EUR

Employeur	+/- 65 % du coût total (= min légal)
Travailleur	+/- 35 % après remb de l'employeur



- Avancement de l'abonnement chaque mois / année
- Charge administrative importante



Portefeuille de produits B2B

1. Conventions tiers payant domicile-travail

2ème Cas de figure : convention tiers payant 80/20 (secteur privé)



Mathieu paie 0 EUR par an

- Vous payez 658 EUR
- 165 EUR intervention par l'état

Mathieu paie 0 EUR par mois

- Vous payez 65 EUR
- 17 EUR intervention par l'état

Travailleur	0 %
Employeur	80%
Etat	20%



- Mathieu voyage gratuitement
- Vous ne payez que 80% du prix de l'abonnement



Portefeuille de produits B2B

1. Conventions tiers payant domicile-travail

Les avantages du contrat tiers payant

- Contrat cadre pour tous vos collaborateurs
- Commande et suivi convivial via notre Business Portal
- 20% d'intervention de l'état (secteur privé)
- Facturation mensuelle globale et différée (30 jours M+1)



Portefeuille de produits B2B

1. Conventions tiers payant domicile-travail

Abonnement sur mesure

- Abonnement à mi-temps, mensuel, trimestriel ou annuel
- Combinaison avec bus, tram, métro
- 2 mois gratuits en cas d'abonnement annuel
- Abonnement chargé sur carte multimodale MOBIB
- Revalidation par internet, à l'automate ou au guichet



Portefeuille de produits B2B

1. Conventions tiers payant domicile-travail

L'attestation

B DEMANDE D'UNE CARTE TRAIN DOMICILE-TRAVAIL À PRIX RÉDUIT/TIERS PAYANT

Nom du contractant: DZNE

N° d'organisme: BDR Code de réduction: 19100

Émis à: Oostkamp le 06/10/2015

Taxe de confection à charge de contractant

Taxe de confection MOBIB à charge de contractant

Cette attestation reste valable un mois après sa date d'émission.

Cette carte train doit être établie pour le travailleur ci-dessous (1)

Nom: bond Prénom: James Sexe: M

Rue: rue des Etats-Unis Code postal: 6000 Numéro: 3

Localité: Charleroi

Date de naissance: 26/11/1971 Tél. privé: Numéro GSM:

E-mail: james.bond@b-rail.be N° personnel:

Type de carte train Service intérieur ou trafic transfrontalier (Maastricht, Aachen, Roosendaal, Luxembourg)

Type: CARTE TRAIN TRAJET Classe: 2 surclassement à charge du travailleur

Période: 3 mois

Qu'est-ce que le trajet autorisé ?

Le trajet en train

de CHARLEROI-SUD à ENGHEN

via xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

et de xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx à xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Transport régional - maximum 2 réseaux (maximum 1 réseau pour cartes train à destination de Maastricht, Roosendaal, Aix-la-Chapelle) - pas possible pour une carte Train Mi-Temps

Réseau complet De Lijn oui non

et/ou Réseau MVB / STIB oui non

et/ou Réseau TEC: Horizon (réseau complet) oui non

Horizon + (réseau complet + lignes express) oui non

Next oui non

(1) lors de la demande, le client doit présenter sa carte d'identité électronique ou une pièce d'identité facultative.

Le SNCB est en droit de vous contacter, via sa formule, certains données personnelles. Lorsque vous remettez votre carte d'identité électronique, les données relatives à vos nom, prénom, adresse, date de naissance et sexe seront reprises et enregistrées. Les données à caractère personnel communiquées par vos soins, sont enregistrées et traitées par la Société Nationale des Chemins de Fer Belges (SNCB) S.A. de droit public, rue de France 54, 1050 Bruxelles (BNP Bruxelles: BE 005743575). En communiquant ces données, vous consentez à ce que celles-ci soient utilisées pour donner suite à votre demande, améliorer et personnaliser le service qui vous est offert et être incluses à nos bases, notamment en vue de proposer des services personnalisés ou de vous adresser, sur la base des profils ainsi créés. Le SNCB peut également utiliser les informations vous concernant à des fins statistiques, d'études de marché ou de développement de produits. Ces informations peuvent être transférées à d'autres personnes physiques ou morales, agissant en qualité de destinataires, sous réserve de la SNCB. Les données à caractère personnel sont traitées par la SNCB et participent à l'équipement de leur flotte. Dans le cas des abonnements combinés avec d'autres services de transport public (STIB, TEC, De Lijn...), la SNCB communique les données statistiques nécessaires à l'optimisation de transport public combiné. En consultant le présent formulaire, vous pouvez recevoir des courriers publicitaires, des informations sur les services offerts par la SNCB et participer à des études menées par la SNCB ou des tiers mandaté par elle. Conformément à la Loi du 8 décembre 1992 relative à la protection de la vie privée à l'égard de données à caractère personnel, vous disposez à tout moment du droit de vous opposer gratuitement au traitement de vos données à des fins de marketing direct, du droit d'accéder aux informations qui vous concernent et du droit de correction ainsi que, le cas échéant, d'un droit de suppression. Une simple lettre au Service Clientèle de la SNCB, avenue de la gare de l'Est 42 à 1050 Bruxelles ou un e-mail à l'adresse privacy@b-rail.be, avec une preuve d'identité, suffit pour le faire. Vous pouvez également vous adresser à un service de médiation ou solliciter votre droit de réclamation auprès du SNCB.

Déclaration sur l'honneur : (souche à conserver par le contractant)

Le soussigné déclare avoir reçu de: DZNE

à la date du 06/10/15 une attestation avec code: 19100 en vue d'obtenir une carte train à destination de son lieu de travail, faire cesser immédiatement ses abonnements MOBIB par son tiers payant et/ou renvoyer chez lui ses abonnements au format papier et/ou validations.

Nom: _____ Prénom: _____

Signature: _____ N° personnel: _____

_____ Classe: _____



Portefeuille de produits B2B

1. Conventions tiers payant (domicile-travail)
2. **Business E-ticketing**



Portefeuille de produits B2B

2. Business E-Ticketing

Billets de train



Julie et Sophie ont trois journées de formation:

- A Bruxelles le 11.12
- A Liège le 18.12
- A Charleroi le 23.12

Elles décident de prendre le train



- Perte de temps au guichet / distributeur
- Avancement des billets de train
- Charge administrative importante



Portefeuille de produits B2B

2. Business E-Ticketing

Notre solution : e-ticketing



Julie et Sophie recoivent leurs trois billets dans leur boîte mail qui, après impression, servent de titre de transport



- Plus de perte de temps au guichet / distributeur
- Facturation globale mensuelle
- Commandes et suivi via notre Business Portal



Portefeuille de produits B2B

1. Conventions tiers payant (domicile-travail)
2. Business E-ticketing
3. Railease

Une voiture de société combinée avec le train, c'est plus malin.



RAILEASE,
la solution de mobilité idéale.


www.sncb.be

Portefeuille de produits B2B

3. Railease

1er cas de figure : Voiture de société



Richard

- Dispose d'une voiture de société
- A souvent des réunions en centre-ville



- Perte de temps dans les embouteillages
- Frais de parking



Portefeuille de produits B2B

3. Railease

2ème cas de figure : Railease Voiture de société + train



Richard

- Combine voiture de société et train
- Prépare ses réunions dans le train
- Arrive détendu chez le client



- À.p.d. € 13,40 pour un jour entier de voyage illimité en train
- Opération neutre
- Facturation globale mensuelle (6% tva)



Portefeuille de produits B2B

1. Conventions tiers payant (domicile-travail)
2. Business E-ticketing
3. Railease
4. **Billets BULK**



Portefeuille de produits B2B

4. Billets BULK



Cadeau de société personnalisé
Contrat à pd 100 billets
Facture d'achat globale



- Achat centralisé avec facture
- Prix garanti durant toute la période de validité
- Administration simplifiée
- Facturation globale

Portefeuille de produits B2B

1. Conventions tiers payant (domicile-travail)
2. Business E-ticketing
3. Railease
4. Billets BULK
5. Evénements sur mesure



Portefeuille de produits B2B

5. Evénements sur mesure

Une approche mobilité ciblée: solutions sur mesure

Un important event pour votre personnel, un congrès ou un salon ? Nous vous proposons **des solutions sur mesure**. Grâce à un accompagnement **professionnel**, vous êtes certain de disposer d'une **approche mobilité ciblée**.



Plan mobilité multimodal

- votre offre train sur mesure (éventuellement combinée avec un autre transport public)
- réservation bus, services de navette, places de stationnement dans les gares ou à proximité pour des correspondances rapides
- signalétique spécifique, personnel d'accueil et d'accompagnement



Offre train adaptée

- trains supplémentaires
- extension trains existants
- trains de nuit
- points d'arrêt supplémentaires sur relation existante
- train exclusif (votre train privatisé qui suit un itinéraire au choix)
- voiture-disco et restaurant



Portefeuille de produits B2B

1. Conventions tiers payant (domicile-travail)
2. Business E-ticketing
3. Railease
4. Billets BULK
5. Evénements sur mesure
6. Outils d'information pour entreprises



Portefeuille de produits B2B

6. Outils d'information pour entreprises



Informations sur l'accès de votre entreprise en transport en commun

http://www.belgianrail.be/as/sncb-nmbs-accessibility/query.exe/fn?L=vs_access&ujm=1&monitor=yes&sheet=tmp9Fzces



- Fiche d'accessibilité
- Tableau des départs
- Widget planificateur de voyages



Portefeuille de produits B2B

1. Conventions tiers payant (domicile-travail)
2. Business E-ticketing
3. Railease
4. Billets BULK
5. Événements sur mesure
6. Outils d'information pour entreprises
7. Chèques voyage



Portefeuille de produits B2B

7. Chèques voyage



- Cadeau au personnel ou à la clientèle
- Tout budget (de 5 € à 50 €)
- Achat et usage dans toute gare



- Personnaliser les chèques voyages
- Possibilité d'achat en grande quantité via un contrat
- Définir la valeur du montant offert



Canaux de vente et outils

Canaux de vente et outils

Business Portal



Guichets



A bord du train



Automate



MySNCB



Canaux de vente et outils – vos points de contact B2B

- Un account manager vous guide vers la meilleure solution pour vos besoins
- Business Center dédié aux employeurs : jours ouvrables de 9h à 17h
- Business Portal : 24h/24 et 7j/7 en ligne





B2B en développement ...



B2B en développement...

Projet en cours...

- Customer Value Proposition ...
 - Communication : B2B Newsletter, B2B Website, ...
 - Services : Business Portal, Business Center, CRM
 - Offre de produits : flexibilité, B2B2C Focus, budget mobilité,
- B2B Workshop “La SNCB en contact avec les entreprises”
- B2B toolkit “Un mois gratuit en train”
- Hunting in Pack (B-Europe)



Merci

Nadine KROL
Account Manager

Tél : +32 (0)474 27 11 70
E-mail : nadine.krol@sncb.be

SNCB Business Center

Tél : +32 (0)2 528 25 28
E-mail : business@sncb.be

